

# DE KUNST VAN KLANTGERICHT VERKOPEN

*MEER BELEVING, MEER VERBINDING, MEER OMZET*



# **MOEITE MET KLANTEN AANSPREKEN EN MEER VERKOPEN?**

## **LEER HOE JE SNEL VERBINDING MAAKT EN MEER OMZET REALISEERT**



In retail draait het om meer dan alleen een mooi product of een nette winkel. Klanten komen voor een beleving, aandacht en goed advies. En het mooie is: jouw team maakt daarin het verschil.

Maar hoe zorg je ervoor dat medewerkers klanten op een natuurlijke manier én meer verkopen zonder opdringerig te zijn?

### **Waar lopen medewerkers tegenaan?**

- Niet weten hoe je een gesprek opent
- Afwachten in plaats van proactief benaderen
- Moeite met het stellen van de juiste vragen
- Onzekerheid in houding en uitstraling
- Moeite hebben met het herkennen klanttypes
- Twijfel over hoe service en verkoop samenkomen

### **De oplossing**

In deze unieke en compacte training van een halve dag leert jouw team in slechts 4 uur hoe zij klanten zelfverzekerd benaderen, snel verbinding maken en verkoopkansen benutten, speciaal ontwikkeld voor de retail.

*“Ik wil wel helpen, maar ik wil niet opdringerig overkomen.”*  
- een retailmedewerker



# TRAINING KLANTGERICHT VERKOPEN

## COMBINEER PERSOONLIJKE AANDACHT MET COMMERCIËLE SLAGKRACHT

### Doelgroep

Voor alle retailmedewerkers, van starters tot ervaren verkopers

### Resultaat

Meer zelfvertrouwen, betere klantgesprekken en meer omzet zonder druk

### Programmaduur

4 uur (op maat mogelijk)

### Na de training kunnen de medewerkers:

- Klanten op een natuurlijke en zelfverzekerde manier benaderen
- Sterke openingszinnen gebruiken die uitnodigen tot gesprek
- Klanten sneller op hun gemak stellen
- De juiste vragen stellen om behoeften te achterhalen
- Beter inspelen op verschillende klanttypes
- Meer verkopen door gericht te adviseren (cross- en upsell)
- Authentiek en overtuigend communiceren vanuit hun eigen stijl

*“Goed advies voelt voor de klant niet als verkoop, maar als oprechte hulp.”*

Hans Kaat, Salestrainer



# WAAROM DEZE TRAINING WERKT

## MEER OMZET DOOR BETERE VERBINDING MET DE KLANT



In veel winkels ligt de focus op productkennis, terwijl het echte verschil wordt gemaakt in het contact met de klant. Tijdens deze training leren medewerkers niet wat ze moeten zeggen, maar hoe ze op een natuurlijke manier het gesprek aangaan.

### Voel het het verschil tussen:

- X “Kan ik u helpen?”
- ✓ “Waar bent u vandaag naar op zoek?”
- ✓ “Voor wie is het product bedoeld?”
- ✓ “Wat vindt u belangrijk bij uw keuze?”

### Waarom dit werkt:

- Praktisch en direct toepasbaar
- Gericht op gedrag én communicatie
- Geen trucjes, maar echte vaardigheden
- Meer zelfvertrouwen op de werkvloer
- Oefenen met echte situaties van de eigen werkvloer
- Direct zichtbaar resultaat in klantgesprekken

**Beter contact = meer vertrouwen = meer verkoop**

### Meer informatie

- Programma training
- Overige trainingen

[www.acquisitiemeester.nl](http://www.acquisitiemeester.nl)

# PRAKTISCHE INFORMATIE

## INVESTERING EN WERKWIJZE

### Investering

#### In-company training (3-4 uur)

€ 995,- per team (tot 8 deelnemers)

€ 1.250,- per team (tot 12 deelnemers)

#### Open inschrijving: € 175 p.p. (incl. lunch)

*Data, locatie en beschikbare plekken op aanvraag*

### Programmaduur

4 uur

Altijd praktijkgericht en afgestemd op de dagelijkse realiteit in de retail

#### Onderwerpen die aan bod komen:

- Klantcontacten - en verbinding maken
- Klanttypes herkennen
- Effectieve vraagtechnieken gebruiken
- Adviserend verkopen
- Cross- en upsell toepassen

### Interesse?

Neem gerust **contact** op voor meer informatie of een vrijblijvende kennismaking.



#### Meer informatie

- Programma training
- Overige trainingen

[www.acquisitiemeester.nl](http://www.acquisitiemeester.nl)

## PERSOONLIJKE INTRODUCTIE

**HANS KAAT**

Na 11 jaar in Amsterdam te hebben gewoond, woon ik nu alweer 20 jaar in Apeldoorn waar mijn roots liggen. Samen met mijn twee zoons (15 en 17 jaar) gaan we er graag op uit om nieuwe avonturen te beleven. Dat zijn de meest waardevolle momenten.

### **Verkoopexpert en salestrainer**

Met meer dan 35 jaar ervaring in verkoop en management weet ik precies wat werkt op de winkelvloer. Mijn sporen heb ik verdiend bij bedrijven als Rothmans, Seagram en Heineken, waar ik commerciële slagkracht heb ontwikkeld in combinatie met een sterke focus op klantbeleving.

Mijn kracht ligt in het trainen én inspireren van retailteams om niet alleen klantgericht, maar ook resultaatgericht te werken. Door mijn brede verkoopervaring en praktijkgerichte aanpak help ik medewerkers om klanten beter te begrijpen, gericht te adviseren en meer uit elk klantcontact te halen — altijd met oog voor beleving én resultaat.

### **Passie voor NLP**

Daarnaast ben ik NLP-trainer. Dankzij deze expertise ben ik in staat om gedrag en communicatiepatronen snel inzichtelijk te maken en te vertalen naar concrete leer- en verbeterkansen op de werkvloer.

Ik help medewerkers bewuster te communiceren, beter aan te sluiten bij de klant en met meer vertrouwen te adviseren. Zo ontwikkelen zij vaardigheden die niet alleen prettig voelen, maar ook direct toepasbaar zijn in hun dagelijkse werk. Het effect: meer klantgerichtheid, sterkere gesprekken en een hogere omzet — op een manier die blijft hangen.

*"Het resultaat van jouw communicatie is de respons die je krijgt."*

